

Syllabus المادة التعليمية دليل			
اسم المادة: التسويق المصرفي الإسلامي			
الميدان	علوم اقتصادية والتسيير وعلوم تجارية	الفرع	العلوم المالية والمحاسبة
التخصص	مالية وصيرفة إسلامية	المستوى	السنة الثالثة ليسانس
السداسي	السادس	السنة الجامعية	2025-2024
التعرف على المادة التعليمية			
اسم المادة	التسويق المصرفي الإسلامي	وحدة التعليم	استكشافية
عدد الأرصدة	2	المعامل	2
الحجم الساعي الأسبوعي	3 ساعات	المحاضرة (عدد الساعات في الأسبوع)	1.5 ساعة
أعمال م/ت (عدد الساعات في الأسبوع)	/	أعمال م/ت (عدد الساعات في الأسبوع)	1.5 ساعة
مسؤول المادة التعليمية			
الاسم، اللقب	أبوبكر خوالد	الرتبة	أستاذ محاضر - أ
تحديد موقع المكتب	قاعة الأساتذة	البريد الإلكتروني	Khoualed_aboubaker@yahoo.com
رقم الهاتف	0656223061	توقيت الدرس ومكانه	يوم الأحد التطبيقات 11.00 – 12.30 القاعة 1 يوم الأحد المحاضرة 17.00 – 18.30 عن بعد.
وصف المادة التعليمية			
المكتسبات	أساسيات التسويق، أبجديات الاقتصاد البنكي، أساسيات الصيرفة الإسلامية.		
الهدف العام للمادة التعليمية	تزويد الطالب بمعارف أكاديمية حول تسويق الخدمات في مجال البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، ذلك أن التسويق هو أحد اهتمامات هذه المؤسسات في الاقتصاد المعاصر، للتمكن من فهم حاجات الزبائن وتحقيق رغباتهم بما يحقق مصلحة الزبون والمؤسسة؛		
أهداف التعلم (المهارات المراد الوصول إليها)	بعد دراسة محتوى المادة، سيكون الطالب قادراً على ما يلي: - اكتساب الطالب كفاءات في مجال تسويق الخدمات المالية والمصرفية الإسلامية، بما يسمح بمواكبة التطورات الحاصلة في المؤسسات المالية والبنكية. - مد الطالب بمهارات تمكنه من القيام ببحوث تسويقية في مجال البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية.		

- اكتساب الطالب لمعارف تساعده عند التخرج بالولوج لسوق الشغل في البنوك والمؤسسات المالية، وخاصة في مجال التسويق.				
محتوى المادة التعليمية				
المحور الأول		مفهوم التسويق المصرفي والخدمات المصرفية.		
المحور الثاني		تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية.		
المحور الثالث		متطلبات تطبيق التسويق المصرفي الإسلامي وأهميته.		
طريقة التقييم				
التقييم بالنسبة المئوية		العلامة		الوزن النسبي للتقييم
امتحان		20/20		
		10	وزن المحاضرة	% 60
امتحان جزئي		20	وزن الأعمال الموجهة والتطبيقية	% 40
أعمال موجهة				
أعمال تطبيقية				
المشروع الفردي				
الأعمال الجماعية (ضمن فريق)				
خرجات ميدانية				
المواظبة (الحضور/ الغياب)				
عناصر أخرى (المشاركة)				
تدرس المادة في شكل محاضرات وأعمال موجهة/تطبيقية و طبيعة تقييمها امتحان و مراقبة مستمرة يقاس معدل المادة بالوزن الترجيحي للمحاضرة والأعمال الموجهة:				
نقطة المحاضرة * 0.6 + نقطة الأعمال الموجهة/التطبيقية * 0.4 =		معدل المادة		
= (Note Ex * 0.6) + (Note Td * 0.4)		Moy.M		
المصادر والمراجع				
المرجع الأساسي الموصى به :				
عنوان المرجع		المؤلف	دار النشر والسنة	
تسويق الخدمات المصرفية الإسلامية.		محمود حسين الوادي	دار المسيرة للطباعة والنشر، عمان، الأردن، 2012.	
التسويق المتميز في المصرف الإسلامي.		يونس إبراهيم التميمي	دار الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2018.	
مراجع الدعم الإضافية (إن وجدت):				
التسويق المصرفي الإسلامي للدكتور سامي لعبيدي، دار ألفا للنشر والتوزيع، قسنطينة، الجزائر، 2024.				
التوزيع الزمني المرتقب لبرنامج المادة				
الأسبوع	محتوى المحاضرة			التاريخ
الأسبوع الأول	مفهوم التسويق المصرفي والخدمات المصرفية (الجزء الأول)			
الأسبوع الثاني	مفهوم التسويق المصرفي والخدمات المصرفية (الجزء الثاني)			

الأسبوع الثالث	مفهوم التسويق المصرفي والخدمات المصرفية (الجزء الثالث)	
الأسبوع الرابع	تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية (الجزء الأول)	
الأسبوع الخامس	تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية (الجزء الثاني)	
الأسبوع السادس	تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية (الجزء الثالث)	
الأسبوع السابع	متطلبات تطبيق التسويق المصرفي الإسلامي وأهميته (الجزء الأول)	
الأسبوع الثامن	متطلبات تطبيق التسويق المصرفي الإسلامي وأهميته (الجزء الثاني)	
الأسبوع التاسع	متطلبات تطبيق التسويق المصرفي الإسلامي وأهميته (الجزء الثالث)	
الأسبوع العاشر	دراسات حالة في التسويق المصرفي الإسلامي (الجزء الأول).	
الأسبوع الحادي عشر	دراسات حالة في التسويق المصرفي الإسلامي (الجزء الثاني).	
الأسبوع الثاني عشر	دراسات حالة في التسويق المصرفي الإسلامي (الجزء الثالث).	
	امتحان نهاية السداسي	تحدهه الإدارة
	الامتحان الاستدراكي للمادة	تحدهه الإدارة

الأعمال الشخصية المقررة للمادة

1. تقدم حصص الأعمال الموجهة على شكل سلاسل تمارين محلولة ؟؟؟ أو بحوث ؟؟؟؟؟؟؟؟؟
2. إعداد بطاقة قراءة حول أحد كتب (تشجيع الطالب على البحث على مراجع واستعمالها)
3. استجواب تقييمي ؟؟؟؛
4. تقديم بطاقة قراءة لمحور كتاب في
5. تقييم الأسئلة التفاعلية للطلبة عبر منصة Moodle.
6. الحضور والتفاعل في منصة Moodle.
7. إنشاء دردشة ومنتدى في منصة Moodle للتعليم الإلكتروني.

مصادقات الهيئات الإدارية والبيداغوجية

امضاءات الطلبة

1. حلي كاديت

2. فاطم منارية

3. حارث آتيسة

4. دروك كليل

5. صوار نوال

6. عوامد مريم نورمان

7. سعيدة ريان

8. مرياني لوبيا

9. بوعفيلة آمنة أنفال

10. قروط شيماء

11. تيلبي فاتة

12. حمادي اسراء

13. بن ربيعة روميسا

14. زواق أسماء

15. ليامدور

16. بالولي نور الهدى

17. صلية مزن

18. نور محمد ابراهيم

19. بوتاغ رزينا
